

会社説明資料

株式会社テラネット

札幌証券取引所 アンビシャス市場 証券コード2140

平成23年2月24日

会社概要

会社名	株式会社テラネット (TerranetzCo.,Ltd.)
代表者	代表取締役会長 兼 社長 藤田 一郎
所在地	【東京本社】 東京都千代田区神田佐久間町1丁目9番地 第7東ビル8階 【札幌オフィス】 北海道札幌市中央区南1条西10丁目3番地 南1条道銀ビル3階
設 立	平成12年3月8日
資本金	775百万円 (平成22年12月31日現在)
従業員	58名 (平成22年12月31日現在)
事業内容	デジタルコンテンツの制作・販売及びゲームソフトの開発・販売・ 配信を行っております。

当社の事業

【法人向け業務】

■ デジタルコンテンツの受託制作

当社は法人企業からデジタルコンテンツ制作を受託し、約5,000人の登録クリエイターと協力することによって、アバター、ゲームキャラクターイラスト、デコレーションメールなど多種多様なデジタルコンテンツを制作しております。

【コンシューマー向けサービス業務】

■ オンラインゲーム開発・運営

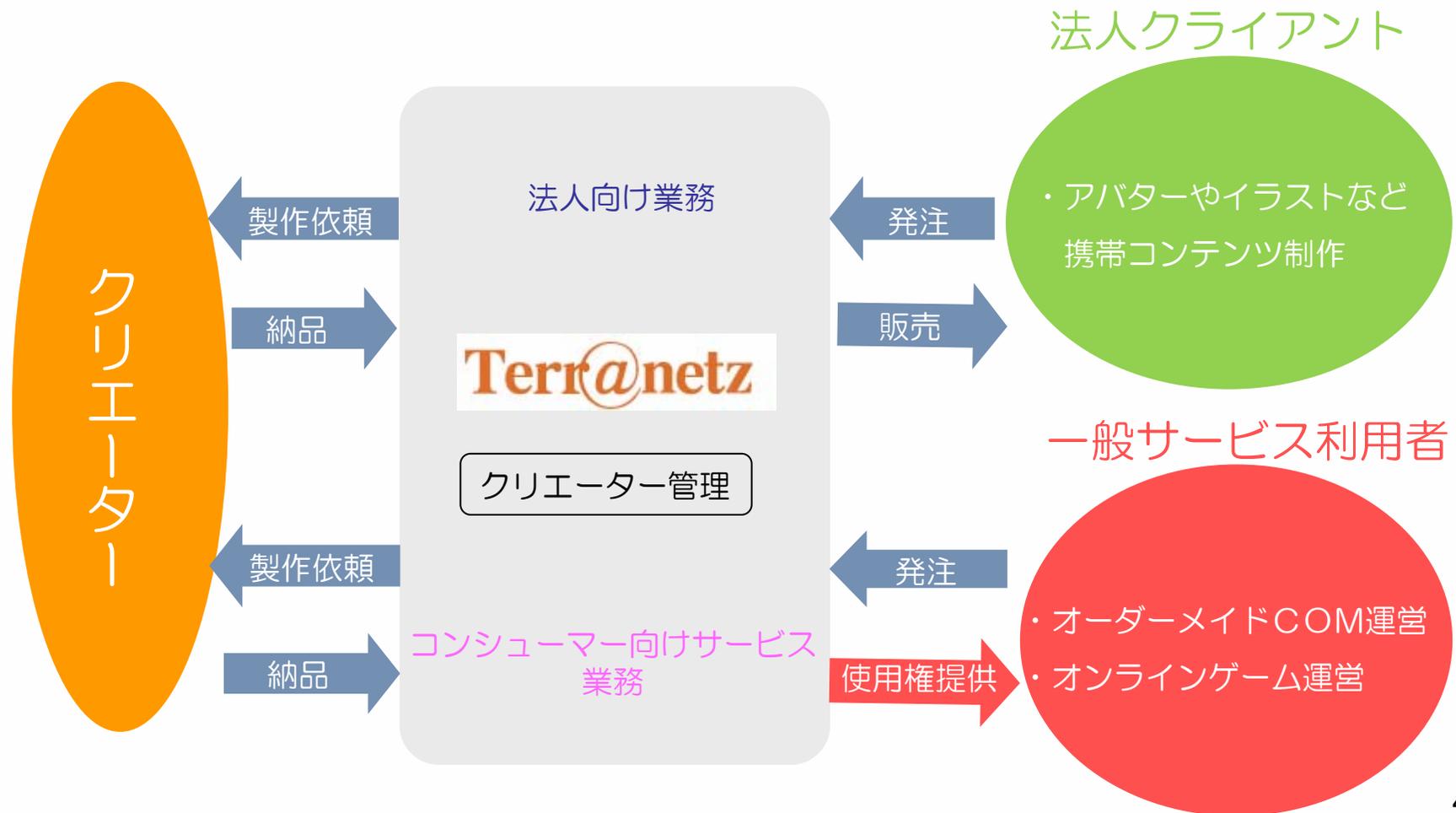
当社では「ウェブトークRPG」と称する、コンピュータによる処理ではなく、マスターと呼ばれるシナリオライターが、新たな物語や出来事を書き進める形でゲームが進行するという、アナログの魅力を持ったオリジナリティあふれるゲームを運営しています。

■ 個人向けオーダーメイドCOMサービス

もうひとつのコンシューマー向けサービスとして、「オーダーメイドCOM」を運営しております。個人のお客様に向け、イラスト・文章・音楽・音声などのデジタルデータを中心に、様々な「オーダーメイド」作品を提供しております。

当社の事業

多数の登録クリエイターとの協力によって、法人・個人のお客様のクリエイティブ制作ニーズにお応えすることが当社のコア・コンピタンスとなります。



法人向け業務 (1)

当社は法人企業からデジタルコンテンツ制作を受託し、アバター、ゲームキャラクターイラスト、デコレーションメールなど多種多様なデジタルコンテンツを制作しております。

当社の制作の特徴は、約5,000人の登録クリエイターとのコラボレーションによって、幅広いニーズに対応した作品を生み出すことができる制作スタイルにあります。

■ 当社の制作スタイルの特徴

- ・ 厳選した約5,000人のクリエイターが在籍
- ・ 実績多数・様々なテイストの作品を大量に制作
- ・ 総勢約20人のディレクターがプロジェクト管理

アバター



デコレーションメール

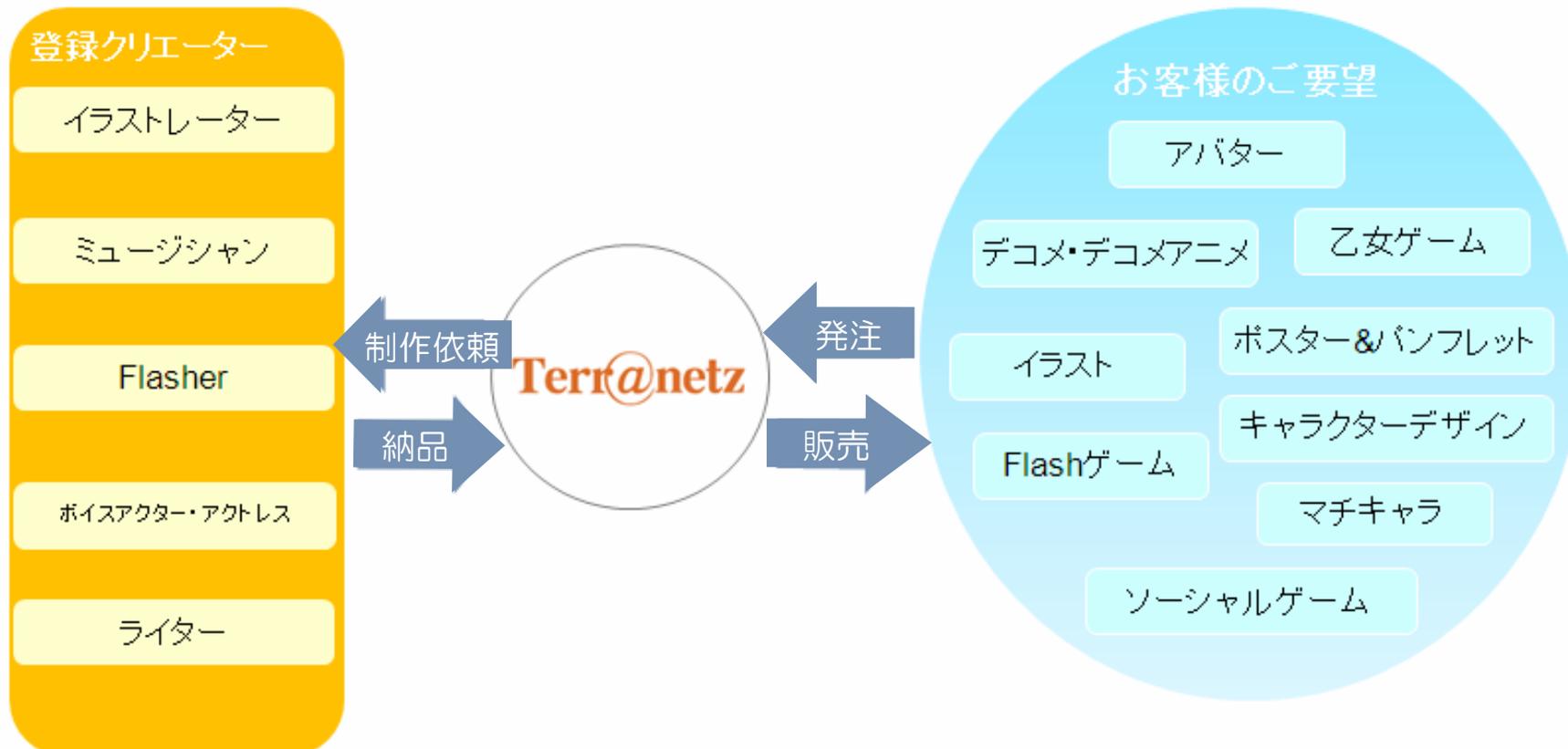


ゲームイラスト



法人向け業務 (2)

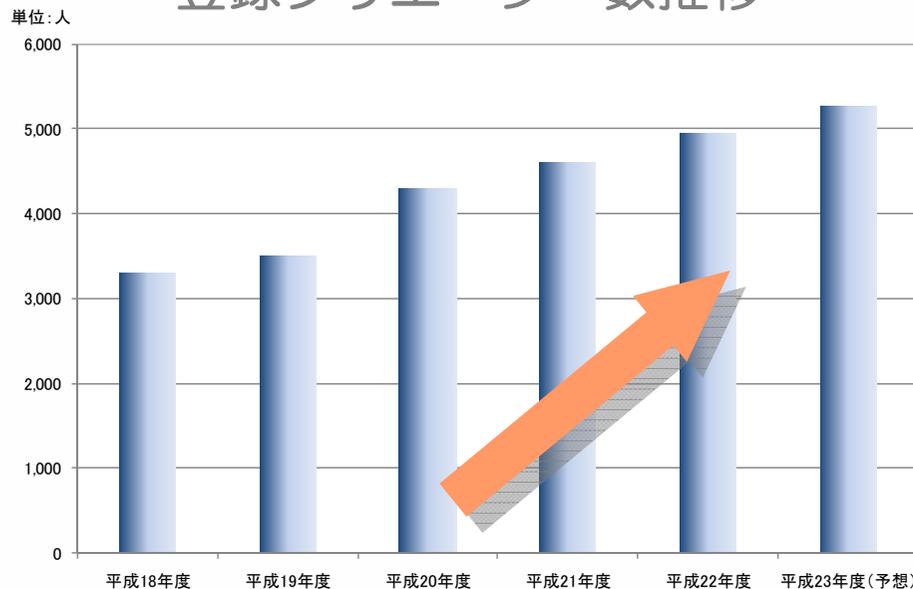
当社の法人事業は、個人として活動している様々な技術を持った登録クリエイターの中から、案件の条件にマッチングするクリエイターを探し出し、プロジェクトを遂行していきます。



法人向け業務 (3)

登録ベースのクリエイター数は5,000人。稼働は月に550人、年間で1,300人。
 今期は単純な母数の増加だけではなく、アイデアや技術を発揮する機会をより多くの
 クリエーターに提供することで、今期のクラウドサービスの早期活性化につなげます。

登録クリエイター数推移



平成22年12月現在
 クリエーター登録数4,950人

稼働クリエイター数

- 2010年月間平均稼働クリエイター数
 - 【法人事業】・・・196人
 - 【コンシューマ事業】・・・354人
- 2010年年間稼働クリエイター数
 - 【法人事業】・・・431人
 - 【コンシューマ事業】・・・846人

コンシューマー向けサービス業務 (1)

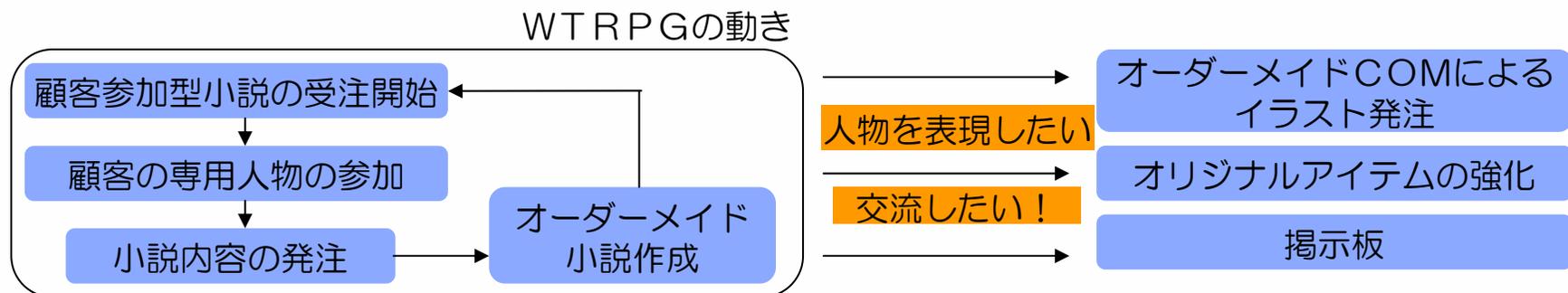
■ 舵天照

舵天照は和風世界をモチーフとした空に浮くオリジナルワールド『天儀』を舞台に、ユーザーキャラクター達が世界の発掘と開拓をおこなっていくゲームとなります。

■ Catch the Sky ~地球SOS~

画家の故・小松崎茂氏の作品「地球SOS -超特作科学冒険物語-」の世界を原案とした、オンラインロールプレイングゲームです。科学技術の力を借りて超人的な能力を持ったキャラクターたちが、地球侵略の意図を持って襲来した宇宙生命体「バグア」から地球を守るための戦いを繰り広げます。

- オンラインゲーム -

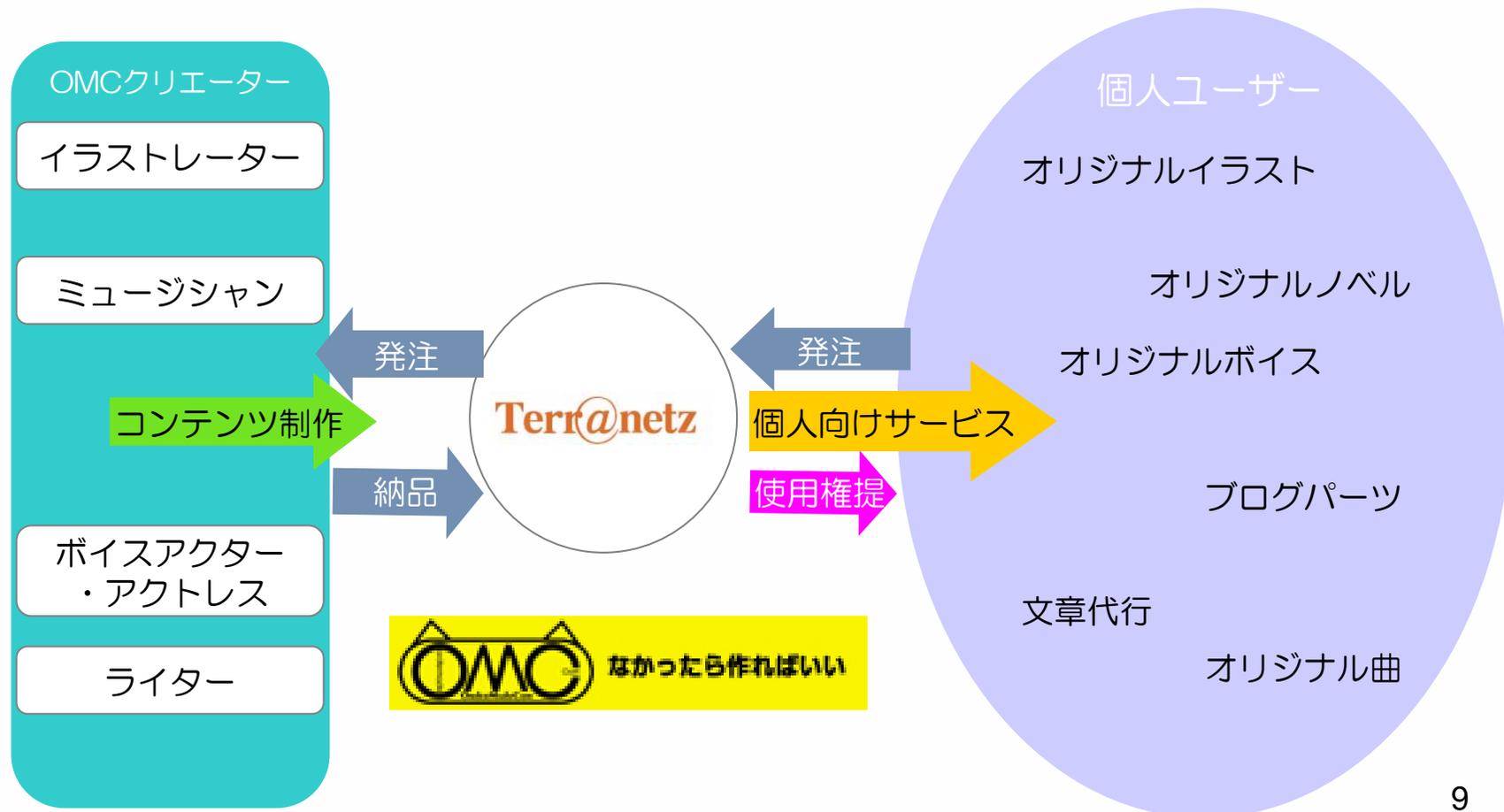


自分だけのオーダーメイドの物語を自分専用の人物で楽しむゲームです

コンシューマー向けサービス業務（2）

■オーダーメイドCOM個人向けサービス

オーダーメイドCOMは、ユーザーが登録クリエイターの中から自分の好みに合ったクリエイターに発注するというサービスです。



コンシューマー向けサービス業務 (3)

当社が運営するWTRPGの市場は、業界最大手のTW社が大きなシェアを占め、当社は売上、ユーザー数で離れた業界2位に位置付けられます。

当社のWTRPGはTW社に比べて平均課金単価が高く、よりコアなユーザーによって成立していますが、課金ユーザー数は大きく下回ります。

今期は、ライトユーザー層を取り込み、ユーザー課金単価をある程度下げつつも、課金ユーザー数の母数を増やすことで売上の向上を図ります。

■ 今期のWTRPG事業の方針

- ・ ユーザー間のやり取りを推奨する機能の追加によるユーザー活性化
- ・ 外部ソーシャルネットワークサービス (SNS) との連携による集客拡大
- ・ マニアック路線からの脱却によるライトユーザー層の獲得

2010年の業績 (1)

2010年の業績

(単位：千円)

	全社	内訳			
		法人事業	コンシューマ 事業	事業開発 その他事業	全社部門 販管費
売上高	507,871	312,656	187,147	8,067	
売上原価	245,378	163,843	63,971	17,563	
販売費及び一般管理費	364,892	94,387	77,903	28,213	164,388
営業利益	▲ 102,400	54,425	45,273	▲ 37,709	▲ 164,388
営業外収益	91	-	-	-	-
営業外費用	9,623	-	-	-	-
経常利益	▲ 111,932	-	-	-	-

2010年の業績 (2)

法人事業

(単位：百万円)

	2009年		2010年	
売上合計	379	(100.%)	312	(100.%)
アバター	222	(58.6%)	146	(46.8%)
イラスト	30	(7.8%)	52	(16.5%)
デコメ	88	(23.3%)	82	(26.1%)
シナリオ	6	(1.6%)	9	(2.8%)
その他	34	(8.8%)	25	(7.9%)
製造原価	162	(42.7%)	164	(52.5%)
販管費	85	(22.4%)	94	(30.1%)
営業利益	131	(34.6%)	54	(17.3%)

コンシューマー事業

(単位：百万円)

	2009年		2010年	
売上高	182	(100.%)	187	(100.%)
CTS/地球SOS	95	(52.1%)	83	(44.6%)
舵天照	13	(7.2%)	54	(28.9%)
OMC	43	(23.7%)	41	(21.9%)
その他	31	(17.1%)	8	(4.5%)
製造原価	60	(33.%)	64	(34.2%)
販管費	79	(43.5%)	78	(41.7%)
営業利益	42	(23.1%)	45	(24.1%)

事業開発・その他事業

(単位：百万円)

	2009年		2010年	
売上合計	2	(100.%)	8	(100.%)
事業開発	1	(50.%)	4	(50.%)
その他事業		(.%)	4	(50.%)
製造原価	6	(300.%)	17	(212.5%)
販管費	10	(500.%)	28	(350.%)
営業利益	-14	-(700.%)	-37	-(462.5%)

全体販管費・営業外収支

(単位：百万円)

	2009年	2010年
販売費及び一般管理費	362	364
広告宣伝費	13	21
人件費	201	196
減価償却費	13	14
その他	134	132
営業外収益	0	0
営業外費用	14	9
特別利益	1,130	0
特別損失	871	45

2010年の業績の総括

➤ 法人向け事業

→モバイル市場におけるアバターニーズが一段落し、アバター制作の受注は減少したが、SNS上で遊ぶソーシャルゲームの市場が急成長し、ゲームイラストなどの受注が増加した。

→生産性向上策として、アバター・イラスト・デコメ等、ジャンルごとの制作ノウハウのマニュアル化を進め、マルチタスク体制への移行を実現しつつある。

➤ コンシューマ事業

→オンラインゲーム「舵天照」の売上が伸長したが、終了するコンテンツもあり、事業全体の売上は前年比103%とほぼ横ばいとなった。より一層のユーザー活性化を図り、持続的な売上成長を実現すべく、オンラインゲームの運営体制を強化した。

➤ 増資による純資産の増加

→昨年末に2億円の第三者割当増資を行い、純資産を増加。

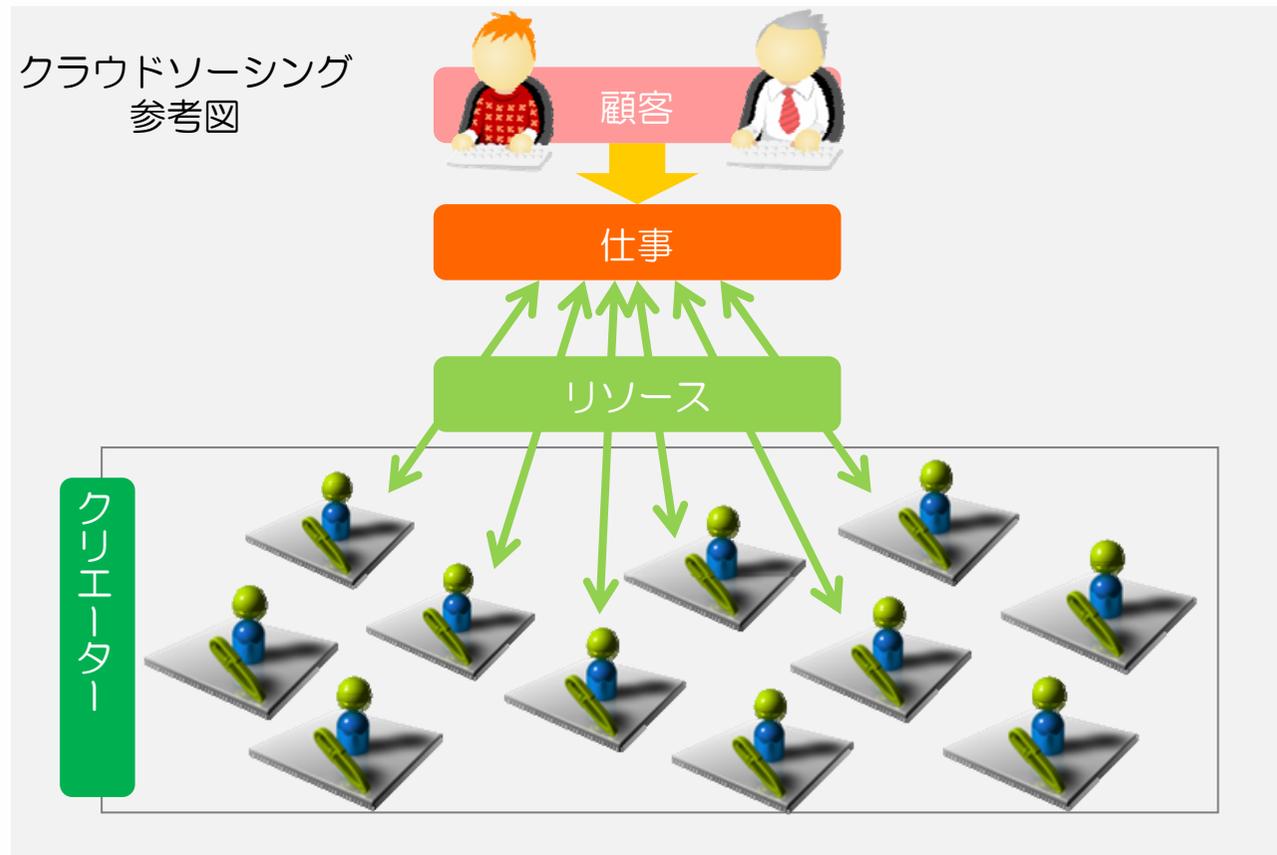
➤ 翌年度における減価償却費の削減

→前期末に約41百万円の固定資産除却損を計上したことにより、2011年の減価償却費を削減。

事業戦略2011

クラウドソーシングとは

クラウドソーシングとは
業務を「不特定多数の群衆（CROWD）に
アウトソーシングする」という意味である。



欧米・日本におけるクラウドソーシング

クリエイティブ制作型

 (クリエイティブ制作)
Lancers

 (クリエイティブ制作)
crowdSPRING

 (クリエイティブ制作)
C-TEAM

 音楽等コンテンツ
AmieStreet

プログラミング型

 プログラミング
TopCoder

R&D (研究開発) 型

 R&D
InnoCentive

業務アウトソーシング全般型

 業務アウトソーシング
oDesk

アイデア型

 企業・ブランド
Ideastorm

 新商品・新規事業
Cambrian House

 (新商品開発)
無印良品モノづくり
コミュニティ

情報共有型

 (情報共有)
Wikipedia

クリエイター潜在規模

イラスト・コミュニケーションサービス 「deviantART」と「pixiv」の比較

	サイト名	ユーザー数
アメリカ	 ©2011 deviantART	約1,300万人 ※1
日本	 ©2011 pixiv	約200万人 ※2

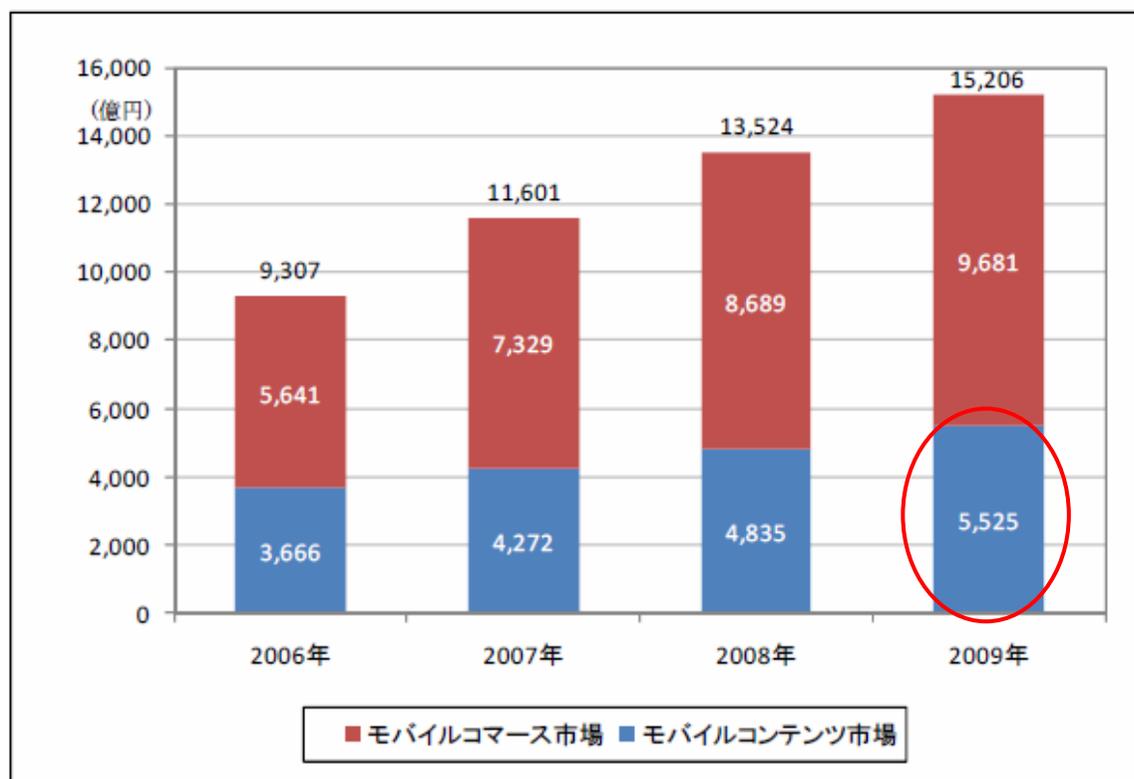
※1・・・2010年2月18日付 deviantART HPより抜粋

※2・・・2010年5月24日付 pixivニュースリリースより抜粋

クラウドソーシングの将来性 (1)

(単位：億円)

市場カテゴリー	2006年	2007年	2008年	対前年比	2009年	対前年比
モバイルコンテンツ市場	3,666	4,272	4,835	113%	5,525	114%
モバイルコマース市場	5,641	7,329	8,689	119%	9,681	111%
モバイルコンテンツ関連市場	9,307	11,601	13,524	117%	15,206	112%

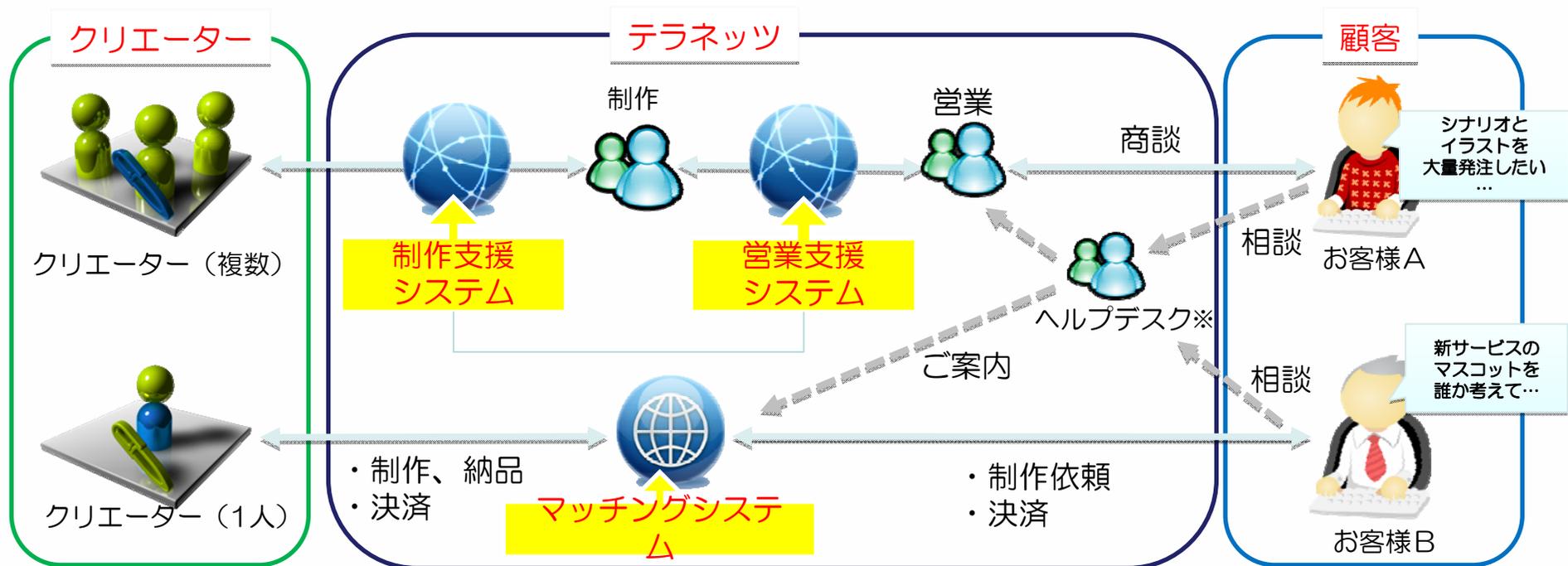


出展：総務省発表資料 「2009年 モバイルコンテンツの産業構造実態に関する調査結果」

*モバイル・コンテンツ・フォーラム調査

クラウドサービスの全体構想

- ① 【お客様のために】・・・近年のニーズに柔軟に対応できるワークフロー・サービスメニューをつくり、より多くのお客様に価値を提供する。
- ② 【クリエイターのために】・・・より多くのクリエイターが集まる場…今まで以上に魅力的（仕事ができる／成長できる／刺激を受ける）…そんな場を提供する。
- ③ 【当社の使命】・・・①②のサイクルを最適化することで、「価値のあるサービスを、常に進化させながら、永続的に提供し続ける」ことを実現する。

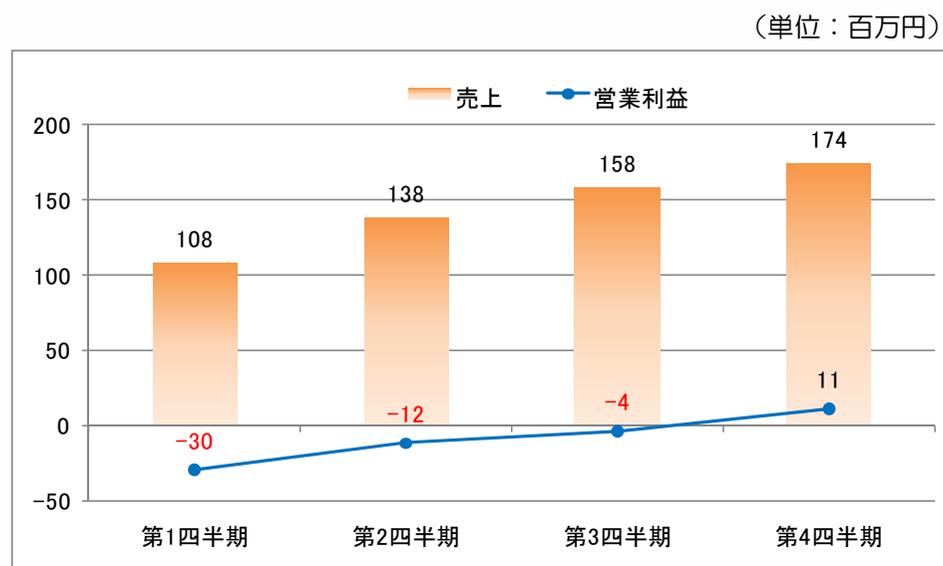


※ヘルプデスク…ご要望をヒアリングし、マッチングシステムと受託制作のうち最適なサービスを提案する

2011年12月期業績予想

売上高
 ■ 第2四半期累計期間：246,000千円
 ■ 2011年通期：579,000千円

営業利益
 △43,000千円
 △36,000千円



(単位：千円)

	2010年 実績	2011年 業績予想
売上	507,871	579,000
売上原価	245,379	231,000
売上総利益	262,493	348,000
販管費	364,893	384,000
販売費	22,384	22,500
人件費	196,152	215,000
保守管理費	12,477	18,000
減価償却費	14,541	9,500
その他	119,339	119,000
営業利益	-102,400	-36,000

営業活動によるキャッシュフロー：△31,800千円
 投資活動によるキャッシュフロー：△42,800千円
 財務活動によるキャッシュフロー：△20,000千円
 現金及び現金同等物の期末残高：91,000千円

社名の変更について

- ・平成23年4月1日より

「株式会社テラネット」

から

「クラウドゲート株式会社」

に社名を変更いたします。

- ・株式欄の表記は

「テラネット」 → 「クラウドG」に変更となります。

※以上は平成23年3月25日に開催予定の株主総会での決議を前提とするものです。

Terr@netz